



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

Oleh:

WIDIA SASA ANGELA PUTRI
NIM: 01626204369

PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM

RIAU-PEKANBARU

1441 H/2019 M

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PERSETUJUAN

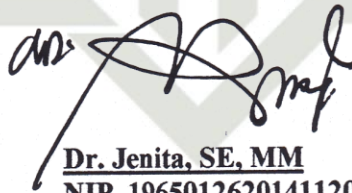
Laporan akhir dengan judul **STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR PADA BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU**, yang ditulis oleh:

Nama : **WIDIA SASA ANGELA PUTRI**
 NIM : 01626204369
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah
 Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 Rabi'ul Akhir 1441H
 23 Desember 2019 M

Pembimbing Laporan Akhir


Dr. Jenita, SE, MM
 NIP. 196501262014112001

UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

PENGESAHAN

Laporan akhir dengan judul *STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR PADA BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU*, yang ditulis oleh:

Nama : **WIDIA SASA ANGELA PUTRI**
 NIM : 01626204369
 Program Studi: D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 26 Desember 2019
 Waktu : 08.00 WIB
 Tempat : Ruang Peradilan Semu Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 Desember 2019

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua

Dr. Drs. Heri Sunandar, MCL

Sekretaris

Asmiwati, Dra. MA

Penguji I

Hairul Amri, M.Ag

Penguji II

Zuraidah, M.Ag

Mengetahui :

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag
 NIP. 19580712 198603 1 005



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

Widia Sasa Angela Putri (2019) : Strategi Pemasaran Tabungan Simpanan Pelajar Pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

Latar belakang penulis memilih Tabungan *Simpanan Pelajar* ini dikarenakan adanya persaingan yang sangat ketat dengan produk tabungan yang ada pada Bank Syariah lain. Tabungan Sempel iB (simpanan pelajar iB) adalah tabungan dengan akad wadiah khusus untuk pelajar/siswa usia PAUD hingga SMA atau sederajat dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka meningkatkan literasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu : Bagaimana Strategi Pemasaran Tabungan *Simpanan Pelajar* pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru dan Apa kendala yang dihadapi oleh pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru dalam memasarkan Produk Tabungan *Simpanan Pelajar*.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Simpanan Pelajar* pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru dan untuk mengetahui Kendala yang dihadapi oleh Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru dalam memasarkan produk Tabungan *Simpanan Pelajar*.

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru yang beralamat di Jl.Arifin Ahmad No. 113, Marpoyan Damai. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 20 orang, sampel dalam penelitian ini ada 3 orang yaitu, 2 orang Marketing, dan 1 orang BOS (*Branch Operation Supervisor*). Teknik yang digunakan adalah Purposive Sampling , Sumber data penelitian ini terdiri data primer dan data sekunder, dan metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka, analisis data penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan Strategi Pemasaran Tabungan *Simpanan Pelajar* pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru yaitu adanya kunjungan ke sekolah-sekolah, brosur, media sosial, website dan pelayanan. Kelebihan produk tabungan simpanan pelajar dengan setoran awal yang ringan mulai Rp. 1000., perhari sudah bisa menabung dan tidak akan memberatkan siswa-siswi, bebas biaya penarikan, transfer bebas di mesin ATM manapun bersama/prima.

Kendala yang dihadapi oleh Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru adalah persaingan antar bank, kurangnya ketertarikan siswa dalam menabung, kurangnya jaringan kantor Bank BRI Syariah, kurangnya pengetahuan siswa.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Tabungan Simpanan Pelajar



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wa rahmatullahi wa barakatuh.

Alhamdulillah Rabbil'alamin, segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Tabungan Simpanan Pelajar Pada Bank Bri Syariah Kantor Cabang Pekanbaru”. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad Saw, beserta keluarga dan para sahabatnya. Adapun penyusunan tugas akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya (Amd), Program Studi D3 Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Penulis sangat menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil, penulisan tugas akhir ini tidak akan terwujud dengan baik. Oleh karena itu, lewat tulisan ini penulis ingin menyampaikan banyak ucapan terimakasih kepada :

1. Orang tua yaitu ayahanda Maspar Ali dan ibunda Zulhepi, kedua abang kandung Noves Joy Mz, S.Pd dan Notris Joy Mz, SE dan adik Mei Zidan Hidayat yang telah memberikan semangat dan doanya sehingga penulis bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
2. Bapak Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin, MA selaku Rektor UIN Sultan Syarif Kasim Riau. Serta Bapak Dr. Drs H. Suryan A. Jamrah, MA selaku Wakil Rektor I, Bapak Dr. H. Kusnadi, M.Pd selaku Wakil Rektor II, dan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Bapak Drs. H. Promadi, MA.,Ph.D selaku Wakil Rektor III yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu sedalam-dalamnya dikampus UIN Sultan Syarif Kasim Riau ini.

3. Bapak Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau. Serta Bapak Dr.Drs. Heri Sunandar, MCL selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. Wahidin, S.Ag, M.Ag selaku Wakil Dekan II, dan Bapak Dr. H. Maghfirah, M.A selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Ibu Nurnasrina, SE. M.Si selaku ketua jurusan D3 Perbankan Syari'ah dan Ibu Dr. Jenita, SE, MM selaku Sekretaris Jurusan D3 Perbankan Syari'ah.
5. Ibu Dr. Jenita, SE, MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan nasehat dan arahan sehingga penulis bisa menyelesaikan tugas akhir dengan baik.
6. Bapak Mawardi, S.Ag, M.Si selaku Pembimbing Akademik yang memberikan nasehat dalam masa perkuliahan.
7. Segenap Dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat selama proses perkuliahan.
8. Pimpinan serta karyawan perpustakaan UIN Sultan Syarif Kasim Riau dan perpustakaan Fakultas Syariah dan Hukum.
9. Pimpinan dan Karyawan Perusahaan Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru yang telah memberikan tempat seluas-luasnya bagi penulis



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

untuk melakukan penelitian dan beberapa kesempatan untuk membantu penyelesaian penelitian.

10. Untuk semua keluarga, Sahabat Nora Mustika, Widya Karmila, Kintan Wulandari, Anisa Resviarni dan teman-teman D3 Perbankan Syariah Kelas A tahun 2016 yang telah banyak memberikan masukan serta motivasi bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga segala kebaikan dibalas oleh Allah swt dan senantiasa mendapatkan Rahmat dan Hidayah-Nya. Akhirnya tiada kata yang pantas penulis ucapkan selain terimakasih yang sedalam-dalamnya, semoga Allah swt membalasnya dengan balasan yang berlipat ganda, aamiin.

Wabillahitaufig walhidayah Wassalamu'alaikumWr.Wb

Pekanbaru, 20 Desember2019
Penulis

WIDIA SASA ANGELA PUTRI
NIM : 01626204369

UIN SUSKA RIAU



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
E. Metode Penelitian	8
F. Sistematika Penulisan	11
BAB II GAMBARAN UMUM PT. BANK BRI SYARIAH	
A. Sejarah PT. Bank BRI Syariah	13
B. Visi dan Misi PT. Bank BRI Syariah	15
C. Produk-produk Bank BRI Syariah	17
D. Struktur Organisasi Bank BRI Syariah	27
BAB III LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Strategi	34
B. Pengertian Pemasaran	36
C. Bauran Pemasaran	38
D. Strategi Pemasaran dalam Islam	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Strategi Bank BRI Syariah Dalam Memasarkan Produk Tabungan Simpel iB pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.....	45
B. Kendala yang Dihadapi Bank BRI Syariah dalam Memasarkan Produk Tabungan Simpanan Pelajar.....	49



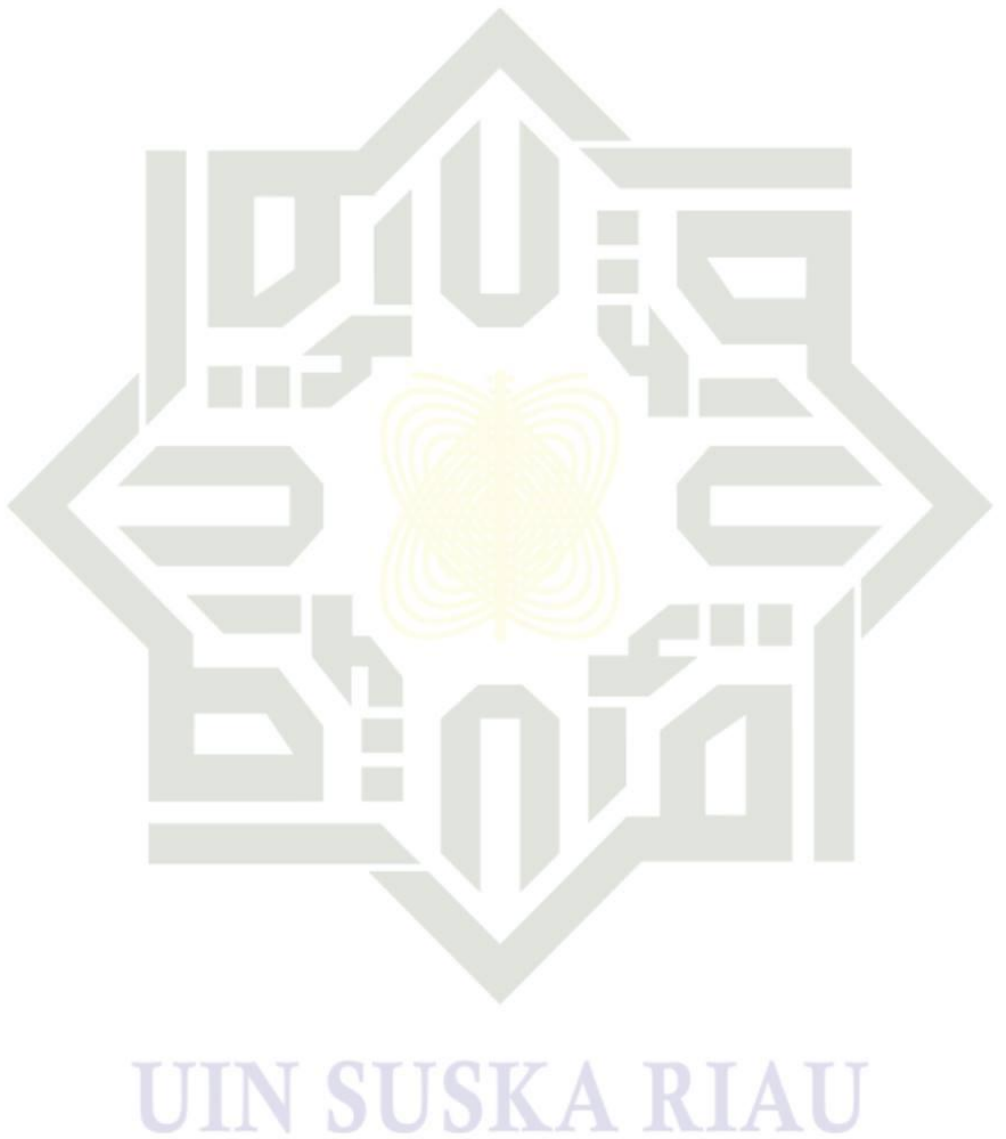
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V PENUTUP

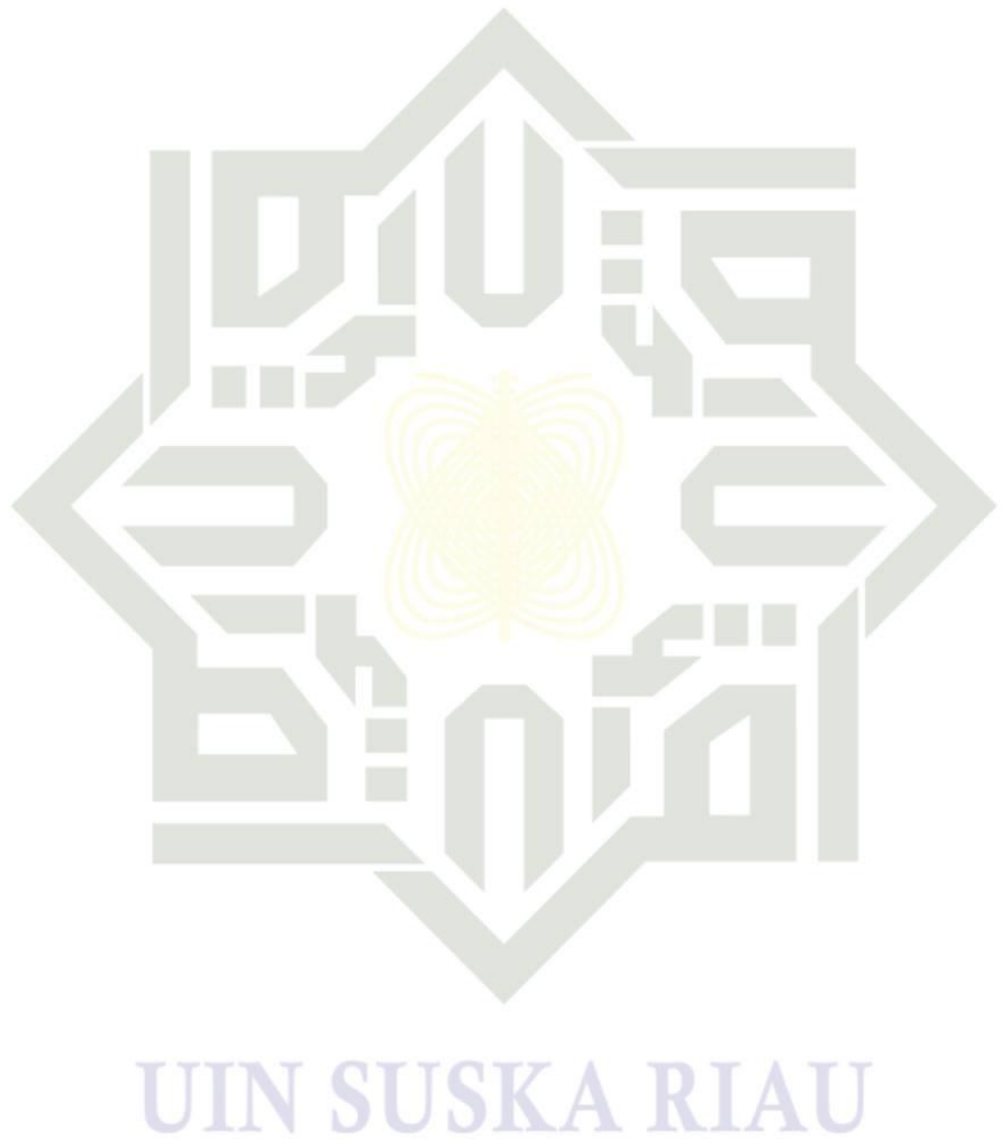
A. Kesimpulan	52
B. Saran	52

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi	28
--------------------------------------	----



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Masyarakat kita terutama yang hidup dikota atau pun di desa sudah tidak asing lagi jika mendengar kata Bank. Peranan perbankan dalam memajukan perekonomian suatu Negara sangatlah besar karena hampir semua sektor yang berhubungan dengan kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Begitu pentingnya dunia perbankan, sehingga ada anggapan bahwa bank merupakan “nyawa” untuk menggerakkan roda suatu Negara.¹

Pembangunan ekonomi suatu negara memerlukan program yang terencana dan terarah serta membutuhkan modal atau dana pembangunan yang tidak sedikit. Lembaga keuangan dan perbankan mempunyai peranan strategis dalam membangun perekonomian suatu negara. Lembaga perbankan dipandang sebagai lokomotif pembangunan ekonomi. Karena itu tidaklah mengherankan apabila pemerintah dalam suatu negara terus menerus melakukan upaya peningkatan pertumbuhan ekonomi melalui perbaikan dan peningkatan kerja bank.²

Bank Islam diperkenalkan untuk mengeluarkan produk, jasa, dan kegiatan usaha perbankan yang baru, dimana sebelumnya belum atau tidak dikenal pada zaman Rasulullah, asalkan hal itu tidak bertentangan atau selaras

¹ Dahlan Siamt, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2001), h. 88.

² Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2017), h. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

dengan ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam Al-Quran maupun Al-Hadist.³

Secara sederhana bank bank dapat diartikan sebagai lembaga yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.⁴

Bank syariah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala opsionalnya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan, maupun dalam produk lainnya. Produk-produk bank syariah mempunyai kemiripan tetapi tidak sama dengan bank konvensional karena adanya pelarangan *riba*, *gharar*, dan, *maysir*. Oleh karena itu, produk-produk pendanaan dan dan pembiayaan pada bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut.⁵

Bank dapat dikatakan berhasil dilihat dalam cara bank tersebut memasarkan produknya, kemampuan bank tersebut dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan usaha dalam mengelola dana-dananya serta menawarkan beberapa fasilitas dan jasa dengan berbagai keuntungan dan kemudahan. Untuk mempertahankan kepercayaan pasar terhadap bank maka dalam pemasaran produk dan jasa bank harus disampaikan apa adanya sehingga nasabah atau pasar tidak merasa tertipu oleh janji-janji atau angan-angan yang tidak sesuai dari keadaan produk maupun jasa perbankan sesungguhnya.

³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 24.

⁴ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 2.

⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2006), h. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Apabila terdengar kata pemasaran seringkali dikaitkan oleh banyak pihak dengan penjualan (*sales*), *sales promotion girl*, iklan promosi, atau produk. Bahkan seringkali orang menyamakan *profesi marketer* (pemasar) dengan *sales* (penjual). Namun sebenarnya pemasaran tidaklah sempit yang diidentikkan oleh banyak orang, karena pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berkutat pada terjadinya penjualan barang atau jasa.⁶

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis. John A. Byrne mendefinisikan strategi sebagai sebuah pola yang mendasar dari sasaran yang berjalan dan yang direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan. Jack Trout merumuskan bahwa ini dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dibenak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kekuatan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi yang lebih baik.⁷

⁶ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 5.

⁷ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), h. 29.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Dari banyaknya bank-bank syariah yang berkembang pada saat ini , Bank BRI Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dan menyalurkan dana untuk masyarakat. Berdirinya bank BRI Syariah selain didasari oleh tuntutan bermualat secara Islam yang merupakan keinginan kuat dari sebagian umat Islam di Indonesia juga sebagai langkah aktif dalam rangka *reskrukturasi* perekonomian Indonesia yang dituangkan dalam berbagai paket kebijaksanaan keuangan, moneter dan perbankan secara umum. Sedangkan secara khusus adalah mengisi peluang terhadap yang membebaskan bank dalam penerapan tingkat suku bunga yang kemudian dikenal bank tanpa bunga.⁸

Bank BRI Syariah harus mengembangkan terus menerus produk dan jasanya agar dapat eksis di dunia perbankan. Bank BRI Syariah makin kreatif dalam menciptakan produk dalam upaya memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah tabungannya. Beragam produk tabungan diluncurkan antara lain tabungan faedah, tabungan haji, tabungan impian, simpanan faedah, tabungan simpel, giro faedah mudharabah, dan deposito faedah.

Bank BRI Syariah Pekanbaru memiliki suatu program yang dinamakan program tabungan “Simpanan Pelajar” tabungan *Simpanan Pelajar* adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

⁸ Warkum Sumitro, *Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait BMI dan Takaful di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 119.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Produk tabungan Simpanan Pelajar ini menggunakan akad wadiah yang ditujukan untuk pelajar (PAUD, TK, SD, SMP, SMA dan sederajat) yang berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP.⁹ Program tabungan ini selain memudahkan nasabah juga berbasis syariah, dalam artian tidak ada unsur riba yang diharamkan di dalamnya.

Akad wadiah adalah titipan murni dari nasabah ke pihak bank. Jadi seorang nasabah yang membuka tabungan dengan akad wadiah, maka nasabah tersebut menitipkan atau menyimpan uangnya ke bank dan dana tersebut bisa diambil sewaktu-waktu oleh nasabah.¹⁰

Produk *Simpanan Pelajar* memiliki banyak manfaat untuk adik-adik pelajar, tabungan ini tentu saja dapat memberikan pengalaman menabung membangun budaya yang gemar menabung dan melatih mengelola keuangan sejak dini. Orang tua juga diuntungkan dengan adanya produk simpanan pelajar ini karena orang tua dapat mengajarkan pentingnya menabung ke anak-anak, mengajarkan kedisiplinan dalam mengelola keuangan dan orang tua dapat mengontrol pengeluaran anak.

Dalam penelitian ini penulis mengkhususkan pada salah satu produk pendanaan yang ada di Bank BRI Syariah yakni Tabungan *Simpanan Pelajar*. Alasan mengapa dilakukan penelitian tentang produk Tabungan *Simpanan Pelajar* ini dilatarbelakangi adanya persaingan yang sangat ketat dengan produk tabungan yang ada pada bank syariah lain. Disamping itu, penelitian ini ditujukan untuk mengetahui karakteristik produk *Simpanan Pelajar*,

⁹ (<http://www.bankbrisyariah.co.id> di akses tanggal 23 februari 2019).

¹⁰ (<https://www.cermati.com> diakses tanggal 27 februari 2019).



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

keunggulan dari produk ini. Untuk mengetahui lebih jelas tentang produk Tabungan *Simpanan Pelajar*, maka penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan judul “STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU”.

B. Batasan Masalah

Untuk menghindari terlalu luas dan melebar nya pembahasan serta mempertajam bahasan, maka pembahasan yang akan dikaji dan diteliti penulis akan memberikan pembatasan masalah pada Strategi Pemasaran produk Tabungan *Simpanan Pelajar* Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru pada tahun 2019.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, terdapat beberapa hal yang menjadi masalah dalam penelitian ini, antara lain :

1. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan *Simpanan pelajar* pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang pekanbaru ?
2. Apa kendala yang dihadapi oleh pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru dalam memasarkan Produk Tabungan *Simpanan Pelajar*?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan *Simpanan Pelajar* pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

UIN SUSKA RIAU

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi oleh Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru dalam pemasaran produk Tabungan *Simpanan Pelajar*.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Untuk ikut serta dalam menyalurkan informasi bagi pihak Manajemen Bank sebagai bahan masukan dalam mengambil keputusan untuk kemajuan di masa mendatang.

b. Bagi Masyarakat

Merupakan suatu sumber informasi tentang produk-produk di “*Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru*” sehingga dapat digunakan sebagai bahan timbangan untuk memilih salah satu produk yang ada di “*Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru*”.

c. Bagi Mahasiswa

Sebagai kontribusi pengetahuan dalam menerapkan teori-teori yang telah diperoleh selama perkuliahan. Dan untuk menambah ilmu pengetahuan dalam bidang Perbankan Syariah.

d. Bagi Penulis

Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada program studi D3 Perbankan Syariah dan untuk mendapatkan gelar A.Md di Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penulis melakukan penelitian di kantor Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru Jl. Arifin Ahmad No. 113 , Sidomulyo Tim, Marpoyan Damai, Pekanbaru, Riau 28289. No. Telp (0761) 6700081. Alasan penulis memilih lokasi ini karena penulis ingin mengetahui pemasaran produk tabungan simpanan pelajar yang dilakukan Bank BRI Syariah untuk menarik siswa menabung dengan tabungan simpanan pelajar.

2. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek Penelitian

Adapun subjek ini adalah karyawan Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.

b. Objek Penelitian

Yang menjadi objek penelitian ini adalah strategi pemasaran produk Tabungan *Simpanan Pelajar* pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.

3. Populasi dan Sampel

Populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu. Yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.¹¹ Populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan dan seluruh karyawan yang bekerja di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru yang berjumlah 20 orang.

¹¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 215.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sampel adalah suatu himpunan bagian dari unit populasi. Sampel yang diambil dalam populasi hendaknya bisa mewakili populasi secara keseluruhan. Maka dari itu penulis mengambil sampel sebanyak tiga orang, yang terdiri dari dua orang Marketing, satu orang BOS (*Branch Operation Supervisor*).

4. Sumber Data

Sumber data yang ada pada penelitian terbagi menjadi dua sumber yaitu :

- a. Data Primer : Data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dengan karyawan Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.
- b. Data Sekunder : Sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Yaitu data yang diperoleh dari buku-buku dan dokumen yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan penulis.

5. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik seperti berikut :

- a. Observasi

Yaitu metode pengumpulan data dengan pengamatan langsung lapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang kejadian yang diteliti. Yaitu melakukan pengamatan secara langsung di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Wawancara

Yaitu metode pengumpulan data dengan melalui tanya jawab langsung kepada narasumber yaitu staf karyawan pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.

c. Dokumentasi

Dalam penelitian ini penulis juga mengumpulkan dokumen-dokumen dari Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.

d. Studi Pustaka

Yaitu metode pengumpulan data dengan mengambil data-data yang bersumber dari buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

6. Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif adalah berupa prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Deskriptif yaitu penelitian yang berusaha mendiskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian, yang terjadi saat sekarang.¹²

Penelitian kualitatif menurut Bogdan dan Taylor adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan dari orang atau perilaku yang diamati, sedangkan menurut Krik dan Miller mengatakan bahwa peniltian kualitatif adalah penelitian yang tergantung

¹² Juliansyah Noor, *Metodolgi Penelitian*, (Jakarta : Prenamedia Grup, 2011) , h. 34.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pada pengamatan seseuai dengan kemampuan yang berhubungan langsung dengan orang-orang disekitar objek penelitian.

7. Metode Penulisan

Untuk mengelola data yang terkumpul penulis menggunakan beberapa metode yaitu :

a. Metode Deduktif

Metode deduktif adalah suatu uraian penulis yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah umum, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.

b. Metode Induktif

Metode induktif adalah suatu uraian penulis yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah khusus kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.

F. Sistematika Penulisan

BAB 1 : PENDAHULUAN

Membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, penelitian terdahulu, penegasan istilah, metode penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II : GAMBARAN UMUM BANK BRI SYARIAH

Berisikan tentang sejarah singkat dan perkembangan Bank BRI Syariah, Visi dan Misi serta nilai-nilai Bank Bri Syariah, struktur organisasi dan produk-produk yang dihasilkan, syarat-syarat membuka tabungan simpel.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

BAB III : TINJAUAN UMUM TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR

Dalam bab ini akan menguraikan hal-hal yang bersangkutan dengan materi yang akan dibahas dalam laporan Tugas Akhir, dengan sumber dan referensi dari berbagai literature, yaitu tentang, pengertian strategi, pengertian pemasaran, bauran pemasaran, strategi pemasaran dalam islam.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas tentang hasil penelitian, yaitu strategi pemasaran tabungan *simpanan pelajar* pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru kepada siswa, dankendala ataupun hambatan yang dihadapi oleh pihak Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru dalam memasarkan Produk Tabungan *Simpanan Pelajar*.

BAB V : PENUTUP

Merupakan bab terakhir dari Tugas Akhir, karena bab ini berisi kesimpulan dan saran.

UIN SUSKA RIAU

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya PT. Bank BRI Syariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT Bank BRI Syariah Tbk secara resmi beroperasi. Kemudian PT Bank BRI Syariah Tbk merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT Bank BRI Syariah Tbk hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT Bank BRI Syariah Tbk di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT Bank BRI Syariah Tbk yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., Aktivitas PT Bank BRI Syariah Tbk semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT Bank BRI Syariah Tbk (proses spin off) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT Bank BRI Syariah Tbk. Saat ini PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT Bank BRI Syariah Tbk tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga.

Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT Bank BRI Syariah Tbk menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT Bank BRI Syariah Tbk merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.¹³

¹³(<http://www.brisyariah.co.id> diakses pada 30 januari 2019).



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Visi dan Misi

Dalam menjalankan kegiatan operasional bisnisnya PT. BRI Syariah cabang Pekanbaru memiliki visi dan misi, yaitu:

1. Visi

Menjadikan bank ritel modern terkemuka dalam ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan bermakna.

2. Misi

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

Adapun 7 nilai utama budaya kerja Bank BRISyariah, sebagai berikut:

1. Profesional

Kesungguhan dalam melakukan tugas sesuai standar teknis dan etika yang telah ditentukan.

2. Antusias

Semangat atau mendorong untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktivitas kerja.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Penghargaan SDM

Menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya yang optimal mulai perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan saling percaya, terbuka, adil dan menghargai.

4. Tawakal

Optimisme yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh, dimanifestasikan dengan upaya yang sungguh-sungguh dan diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang dicapai.

5. Integritas

Kesesuaian antara kata dengan perbuatan dalam menerapkan etika kerja nilai-nilai, kebijakan dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis, meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melakukannya.

6. Berorientasi bisnis

Tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berfikir dan membuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaannya.

7. Kepuasan pelanggan

Memiliki kesadaran sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal dilingkungan perusahaan.¹⁴

¹⁴Dokumentasi PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah iB Kantor Cabang Pekanbaru

© Hak cipta milik UIN Suska Riau C. Produk-produk PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

Dalam meningkatkan pelayanan kepada nasabah PT. BRI Syariah cabang Pekanbaru menawarkan beragam produk kepada nasabah. Sama halnya dengan bank konvensional, hanya saja perbedaannya terletak pada harga baik harga jual maupun harga beli dan sistem operasionalnya. Berikut jenis-jenis produk yang ditawarkan oleh PT. BRI Syariah cabang Pekanbaru kepada nasabah:

Produk penghimpunan dana

- Prinsip wadiah (Giro Wadiah)
- Prinsip Mudharabah: Mudharabah Mutlaqah dan Mudharabah Muqayyadah.

Adapun produk penghimpunan yang ada pada PT Bank BRISyariah:

1. Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Tabungan Faedah merupakan tabungan andalan BRI Syariah, dimana banyak fitur-fitur menarik yang ditawarkan kepada nasabah. Diantaranya:

- Setoran awal minimal Rp 50.000,-
- Saldo mengendap minimal Rp 25.000,-
- Biaya jika saldo di bawah minimal adalah Rp 2.500,-
- Gratis biaya administrasi bulanan tabungan
- Gratis biaya administrasi bulanan katru ATM
- Biaya penutupan rekening Rp 25.000,-

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
- Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Tabungan haji merupakan produk tabungan untuk nasabah yang ingin mendaftar pelaksanaan ibadah haji. Produk ini dimaksudkan untuk memberikan fasilitas dan membantu calon haji dalam memenuhi kebutuhan biaya perjalanan haji dengan fasilitas:

- a. Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
- b. Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRI Syariah secara Online dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT)
- c. Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan
- d. Gratis biaya administrasi bulanan
- e. Bagi hasil yang kompetitif
- f. Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan
- g. Dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu, tidak diberikan kartuATM
- h. Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji.

3. Tabungan Impian BRI Syariah iB

Tabungan impian BRISyariah iB adalah tabungan berjangka dari BRISyariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian anda dengan terencana. Tabungan impian BRISyariah iB memberikan ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah serta dilindungi asuransi dengan fasilitas yang ditawarkan sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Tenang, dikelola dengan prinsip syariah
- b. Ringan, setoran awal ataupun setoran rutin bulanan minimal Rp 50.000,
- c. Praktis, anda tidak perlu datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin bulanan dengan adanya autodebet
- d. Fleksibel, anda bebas memilih jangka waktu maupun tanggal autodebet setoran rutin
- e. Gratis, biaya administrasi tabungan dan premi asuransi
- f. Aman, karena otomatis dilindungi asuransi jiwa
- g. Mudah, perlindungan asuransi otomatis tanpa pemeriksaan kesehatan
- h. Kompetitif, bagi hasil yang menarik

Nyaman, dengan layanan berstandar tinggi dari BRISyariah dalam mengingatkan kedisiplinan untuk mewujudkan impian.

4. TabunganKu BRI Syariah iB

TabunganKu BRISyariah iB merupakan produk tabungan yang diadakan BI untuk semua bank syariah. Ini dimaksudkan untuk mengenalkan seluruh masyarakat tentang tabungan. Dimana fitur yang ditawarkan produk ini adalah:

- a. Setoran awal minimal Rp 20.000,-
- b. Gratis biaya administrasi bulanan
- c. Saldo minimal mengendap Rp 20.000,-
- d. Dana hanya dapat ditarik di cabang tempat membuka rekening minimal Rp 100.000,-

- e. Penyetoran dapat dilakukan di seluruh cabang BRI Syariah secara online.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5. Tabungan Simpanan Pelajar iB

Tabungan Simpel iB (*simpanan pelajar iB*) adalah tabungan dengan akad wadi'ah khusus untuk pelajar/siswa usia PAUD hingga SMA atau sederajat dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka meningkat literasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

Syarat dan Ketentuan Umum untuk membuka rekening Tabungan Simpel iB :

- a. Tabungan perorangan untuk siswa warga negara Indonesia
- b. Diperuntukkan bagi siswa PAUD, TK, SD, SMP, SMA, Madrasah (MI, MTs, MA) atau sederajat, yang berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP.
- c. Pembukaan rekening dilakukan melalui kerjasama antara sekolah dengan bank.
- d. Bentuk kerjasama disesuaikan dengan kebijakan masing-masing bank.
- e. Sekolah dapat bekerjasama dengan lebih dari satu bank.
- f. Satu siswa hanya diperkenankan memiliki satu rekening Simpel iB di satu bank yang sama.
- g. Tidak diperkenankan untuk rekening bersama (*joint account*) dengan status 'dan/atau'.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- h. Transaksi penarikan, penyetoran, dan pemindahan bukuan dapat dilayani disekolah dan semua channel bank sesuai kebijakan masing-masing bank.
- i. Persyaratan pembukaan rekening dan transaksi mengacu pada prosedur umum Simpel iB.

6. Giro BRI Syariah iB

Merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadi'ah yaddhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek/Bilyet Giro. Dengan keuntungan dan fasilitas sebagai berikut:

- a. *Online real time* di seluruh kantor BRI Syariah
- b. Laporan dana berupa rekening koran setiap bulannya
- c. Setoran awal Rp 2.500.000,- (perorangan) dan Rp 5.000.000,- (perusahaan)
- d. Biaya saldo minimal Rp 20.000,-
- e. Saldo mengendap minimal Rp 500.000,-

7. Deposito BRI Syariah iB

Deposito BRI Syariah iB adalah salah satu jenis simpanan berdasarkan prinsip bagi hasil. Hasil investasi anda tidak hanya menguntungkan, tetapi juga akan membawa berkah dengan manfaat ketenangan serta kenyamanan investasi yang menguntungkan dan membawa berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah. Dengan fasilitas:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
- b. Tersedia pilihan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan
- c. Bagi hasil yang kompetitif
- d. Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan
- e. Pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening tabungan atau giro di BRISyariah
- f. Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan pada saat diperpanjang
- g. Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.
 - 1) Rekening atas nama perorangan
 - a) Minimal saldo pembukaan Rp. 2.500.000,-
 - b) Fotocopy KTP yang masih berlaku
 - c) NPWP
 - d) Memiliki rekening tabungan atau giro di BRISyariah
 - 2) Rekening atas nama perusahaan/badan hukum
 - a) Minimal saldo pembukaan 2.500.000,-
 - b) Fotocopy KTP yang masih berlaku dari pengurus Fotocopy akte pendirian perusahaan berserta perubahahn (jika ada), serta pengesahan departemen kehakiman
 - c) Surat persetujuan pengurus
 - d) Fotocopy SIUP, NPWP
 - e) Memiliki rekening tabungan atau giro di BRISyariah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Produk penyaluran dana

- a) Prinsip jual beli meliputi Murabahah, Istishna, dan salam
- b) Prinsip sewa (Ijarah wa iqtina dan Ijarah Muntahiya Bittamlik)
- c) Prinsip bagi hasil meliputi Musyarakah, Mudharabah Mutlaqah, Mudharabah Muqayyadah
- d) Jasa Perbankan meliputi Qardh, Hiwalah, Rahn

Adapun jenis produk penyaluran dana yang ada pada PT Bank BRISyariah diantaranya:

a. KPR (Kepemilikan Rumah) BRI Syariah iB

Pembiayaan iB Kepemilikan rumah bersedia membantu pegawai yang berpenghasilan tetap, pekerja profesi, dan pengusaha untuk memiliki tanah dan bangunan diatasnya termasuk rumah susun, ruko, kios, rukan, apartemen, vila dan kavling siap banun dengan prinsip murabahah.

b. KPR (Kepemilikan Rumah) Sejahtera BRI Syariah iB

Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP).

c. KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor) BRISyariah iB

Pembiayaan Kendaraan Bermotor Murabahah ialah pembiayaan yang diberikan pegawai yang berpenghasilan tetap, pekerja profesi, dan pengusaha dalam rangka kepemilikan kendaraan bermotor roda dua dan roda empat.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

d. KMG (Kepemilikan Multi Guna) BRI Syariah iB

Pembiayaan iB Kredit Multi Guna adalah, pembiayaan yang diberikan kepada pegawai dan pensiunan yang berpenghasilan tetap, pekerja profesi dan pengusaha dalam rangka pembiayaan perumahan, pembangunan/ renovasi sendiri, pembelian perabot dan peralatan rumah tangga serta kebutuhan lainnya, sesuai dengan prinsip syariah.

e. PKE (Pembiayaan Kepemilikan Emas) BRI Syariah iB

Pembiayaan iB Kepemilikan Emas membantu nasabah mendapatkan modal dengan jaminan berupa emas dengan mengikuti prinsip syariah.

f. Gadai BRI Syariah iB

Gadai iB BRI Syariah kini hadir sebagai solusi terbaik untuk memperoleh dana tunai dan investasi. Prosesnya cepat, mudah, aman dan sesuai syariah untuk ketentraman nasabah. Dengan fasilitas:

- 1) Persyaratan mudah dan proses cepat
- 2) Nilai pinjaman 90% dari nilai taksir barang
- 3) Biaya administrasi terjangkau dan berdasarkan berat emas
- 4) Jangka waktu pinjaman maksimal 120 hari dan dapat diperpanjang
- 5) Fleksibilitas dalam pelunasan sesuai kemampuan
- 6) Dapat dilunasi sebelum jatuh tempo tanpa biaya penalti
- 7) Penyimpanan yang aman dan berasuransi syariah
- 8) Mendapatkan sertifikat gadai syariah.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

g. Mikro Faedah BRI Syariah iB

Skema pembiayaan mikro BRISyariah menggunakan akad Murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi. Jenis pembiayaan mikro BRISyariah:

- 1) Mikro 25 iB
- 2) Mikro 75 iB
- 3) Mikro 200 iB
- 4) KUR

Jasa-jasa perbankan

- 1) Wakalah (Arranger, Agency)
- 2) Sharf (Jual beli valuta asing)
- 3) Kafalah (Garansi Bank)
- 4) Ijarah (Sewa).

Adapun jenis produk jasa yang ditawarkan PT Bank BRI Syariah diantaranya:

a. Kartu ATM BRI Syariah

Hadir untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada kita dalam bertransaksi. Kartu ATM BRISyariah adalah kartu debit yang dipersembahkan untuk nasabah pemegang tabungan BRI Syariah iB. Dengan memiliki kartu BRISyariah, hanya dengan membuka rekening tabungan BRISyariah senilai Rp. 100.000,- kita dapat menikmati beragam manfaat yang sesuai dengan dengan kebutuhan kita.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. E-FormBRISyariah

Untuk membuka rekening tabungan Faedah di BRISyariah cukup melakukan input data anda di website BRISyariah, kemudian datang ke Cabang BRISyariah terdekat, maka proses pembukaan rekening akan di proses dengan cepat.

c. CMS (Cash Management System)

Salah satu produk unggulan BRISyariah, dalam rangka mengusung visinya sebagai bank ritel modern terkemuka, adalah Cash Management BRISyariah iB (CMS). Produk yang disegmentasikan bagi nasabah korporat ini memberikan solusi terbaik dalam rangka pengelolaan keuangan dan memonitoring arus kas korporat.

d. Internet Banking BRISyariah

Adalah fasilitas layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang dapat diakses selama 24 jam, kapan dan dimanapun nasabah berada menggunakan personal computer, laptop, notebook ataupun smartphone.

e. SMS Banking

Dengan hanya mengetikkan SMS dan mengirimkan ke 3338, transaksi perbankan semakin mudah dilakukan kapan dan dimana saja.

f. Mobile BRIS

Make it simple, dengan hanya mengunduh (men-download) aplikasi mobile BRI Syariah menjadikan semua transaksi perbankan semakin mudah dilakukan kapanpun dan dimanapun.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Mobile BRI Syariah adalah fasilitas layanan berbasis ponsel yang dapat memudahkan pembayaran seluruh tagihan rutin bulanan, transfer, isi ulang pulsa, sampai pembayaran zakat, infaq, shadaqah.

g. CallBRIS 500-789

Layanan Call Center BRI Syariah merupakan layanan yang memberikan kemudahan bagi nasabah untuk menghubungi BRISyariah melalui telpon. Cukup dengan menghubungi 1 yang dapat diakses dari seluruh tempat di Indonesia kapanpun dan dimanapun kita berada, tanpa harus datang ke bank.

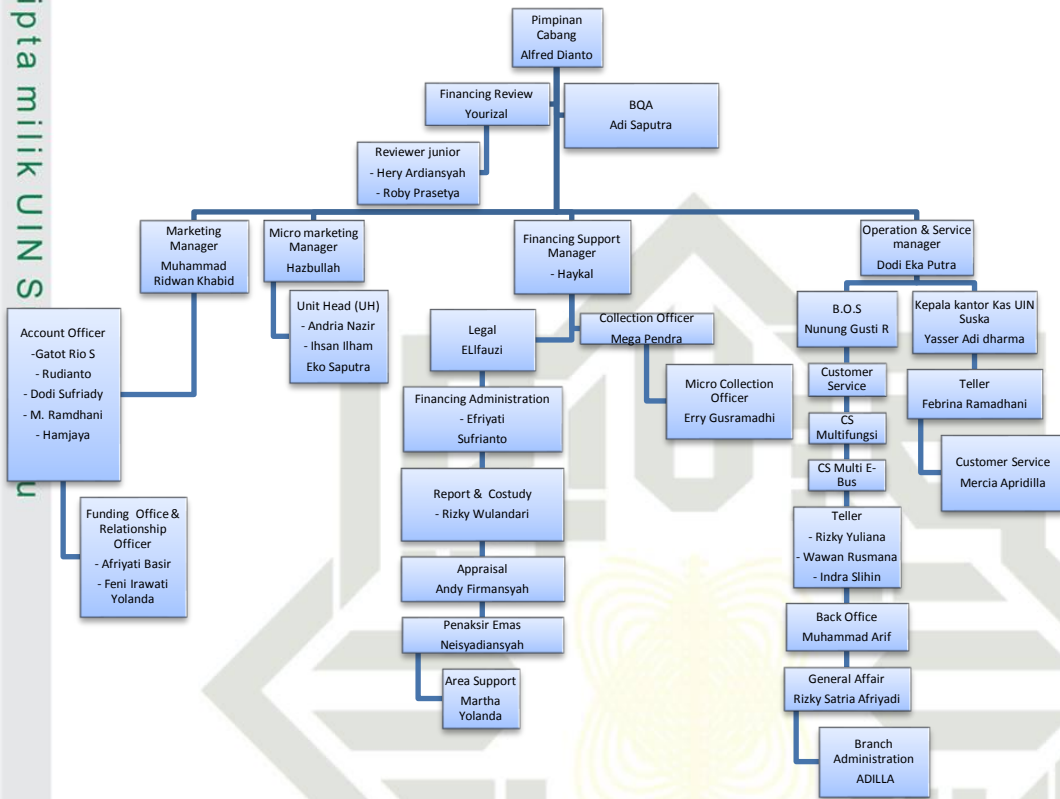
h. EMBP BRISyariah iB

Employee Benefit Program adalah program kerjasama dengan suatu perusahaan yang dituangkan dalam Master Agreement berupa pemberian fasilitas pembiayaan langsung kepada karyawan/i.

D. Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru

Dalam setiap perusahaan ataupun lembaga perbankan, struktur organisasi mempunyai arti sangat penting agar pelaksanaan kegiatan apapun usahanya dapat berjalan baik dan lancar, sesuai dengan hierarki dan masing-masing unsur dapat berjalan secara profesional, simbiosis mutualisme dan sistematis. Struktur organisasi PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru, akan lebih jelas dapat dilihat pada gambar:

Struktur organisasi PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru



Begitu pula dengan PT. BRI Syariah cabang Pekanbaru juga memiliki susunan pembagian tugas sebagai berikut:

1. Pimpinan Cabang

Pimpinan Cabang adalah struktur tertinggi di kantor cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasi perbankan di level kantor cabang dan membawahi keseluruhan manajer, baik bisnis maupun operasional, antara lain:

- Merencanakan, mengelola dan mengendalikan aktivitas kantor cabang utama sejalan dengan kebijaksanaan dan pedoman yang digariskan kantor pusat.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN S

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- b. Memaksimalkan tingkat pelayanan dan probabilitas dengan memastikan bahwa pegawai selalu memberikan pelayanan yang bermutu pada nasabah.

2. Financing Risk Manajer

Melakukan review pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan yang melebihi kewenangan limit cabang untuk memutuskan, untuk diajukan ke komite pusat.

3. Mikro Marketing Manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi koordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

4. Marketing Manager

Bertanggung jawab atas program-program marketing sekaligus memasarkan produk-produk customer, juga bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

5. Operation Service Manajer

Bertanggung jawab atas berjalannya operasional perbankan yang berada di luar aspek bisnis.

6. Financing Support Manager

Bertanggung jawab melakukan review terhadap proses pembiayaan baik dari aspek penilaian jaminan, aspek yuridis atau legal, pengadministrasian dan pelaporan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

7. Account Officer

Melakukan proses marketing untuk segmen SME, dan commercial khususnya giro dan deposito.

8. Collection

Menagih pembayaran pada nasabah dengan cara terjun langsung ke lapangan.

9. General Affair

Mengurus bangunan, fisik ATM, satpam, cleaning service serta kartu nama tetapi juga ada yang mengurus absensi karyawan.

10. Branch Operational Supervisor (BOS)

Membina dan memberikan pengarahan kepada kepala *Teller* dan *Customer Service*, menjamin kecepatan dan pelayanan tinggi terhadap *Customer Service* dan *Teller*, menciptakan suasana kerja yang ramah, bersahabat, dapat dipercaya, disiplin dan dinamis demi pelayanan yang baik. Bertanggungjawab atas kegiatan operasional dan pelayanan dana.

11. Financing Administration

Pengelolaan yang meliputi seluruh aktifitas yang berkaitan dengan keuangan untuk mencapai tujuan sebuah organisasi ataupun perusahaan tertentu.

12. Account Officer Micro (AOM)

Mengetahui nasabah potensial, mencari nasabah pembiayaan untuk mikro, menyampaikan informasi produk Mikro, memberikan pelayanan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pada nasabah, melakukan riset, membantu menentukan nasabah dan strategi.

13. Unit Head (UH)

Melakukan *review* terhadap dokumen dan proposal pembiayaan untuk produk Mikro 500 iB. Melakukan analisis terhadap kelayakan pembiayaan calon nasabah. Melakukan transaksi jaminan pembiayaan mikro. Memberikan persetujuan atau menolak proposal pembiayaan berdasarkan hasil analisisnya. Memproses proposal sesuai dengan SLA (*Service Level Agreement*) yang ditetapkan. Membuat Instruksi Realisasi Pembiayaan (IRP). Menjalankan proses pembiayaan sesuai dengan kebijakan. Penyelidikan informasi negatif calon nasabah. Mematuhi kebijakan pembiayaan dan P3M BRI Syariah.

14. Funding Officer

Melakukan proses marketing atau produk funding untuk segmen consumer atau tabungan perorangan.

15. Teller

Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*, memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama counter teller dan kondisi khasanah.

16. Customer Service

Melayani nasabah memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai kewenangannya berdasarkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang ditetapkan, sebagai petugas yang menerima dan menangani keluhan nasabah sertamelakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya, memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama tempat kerja, tempat tunggu nasabah, tempat brosur dan area banking, memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi layanan *customer service*.

17. Penaksir Emas

a. Penaksir Madya

Bagian ini mempunyai tugas melaksanakan supervise terhadap seluruh hasil taksiran oleh penaksir muda selanjutnya memutuskan besaran pinjaman (pemutus kredit) sesuai dengan kewenangan atau memberikan rekomendasi keatas/ komite pinjaman gadai satu tingkat di atasnya untuk besaran pinjaman bagi yang bukan kewenangannya.

b. Penaksir Muda

Bagian ini mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:

- 1) Melayani nasabah melalui kegiatan penaksiran barang jaminan sesuai dengan ketentuan dan peraturan perusahaan berlaku.
- 2) Melakukan verifikasi pengisian data nasabah yang tercantum di aplikasi gadai syariah dan surat kuasa dengan identitas diri/ KTP nasabah.
- 3) Verifikasi keabsahan KTP serta verifikasi tanda tangan nasabah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 4) Memberi layanan yang profesional yang berorientasi kepada kepuasan nasabah.
- 5) Melakukan taksiran barang jaminan dan nilai pinjaman gadai sesuai dengan limit dan kewenangannya dan meneruskannya kepada atasannya/ penaksir madya untuk kepuasan lebih lanjut, melakukan perhitungan seluruh kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah (pokok pinjaman, upah simpan, dll) khusus pada saat nasabah melunasi pinjaman.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi

Kata strategi adalah turunan dari kata dalam bahasa Yunani, *stratēgia* (stratos=militer), *gia*=pemimpin) yang artinya seni dan ilmu untuk menjadi seorang jendral. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dahulu yang sering diwarnai perang agar dapat selalu memenangkan peperangan. Strategi militer di dasarkan pada pemahaman akan kekuatan dan penempatan posisi lawan, karakteristik fisik medan perang, kekuatan dan karakter sumber daya yang tersedia, sikap orang-orang yang menempati teritorial tertentu, serta antisipasi terhadap setiap perubahan yang terjadi.

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktutertentu.

Di dalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif.

Strategi dibedakan dengan taktik yang memiliki ruang lingkup yang lebih sempit dan waktu yang lebih singkat. Dalam kontak bisnis, strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman yang untuk mengalokasikan sumber daya dan suatu usaha organisasi. Jadi apabila disimpulkan dari beberapa definisi diatas maka

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

strategi perusahaan adalah gabungan dari kegiatan yang direncanakan dan reaksi untuk mengantisipasi persaingan dalam perkembangan yang tidak terduga.¹⁵

Menurut Porter strategi adalah “alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing”¹⁶

Menurut Hamel dan Prahalad strategi merupakan “tindakan yang bersifat incremental (*senantiasa meningkat*) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari “apa yang dapat terjadi”, bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Terjadi kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan.

Menurut prinsip syariah, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada Tuhan Sang Maha Pencipta, berusaha memaksimalkan mungkin untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan apalagi kepentingan sendiri. Rasulullah Shallallahu’alaihi wasallam telah mengajarkan pada umatnya untuk berdagang dengan menjunjung tinggi etika keislaman. Dalam beraktivitas ekonomi, umat islam dilarang melakukan tindakan bathil. Namun harus melakukan kegiatan ekonomi yang dilakukan saling ridho.

¹⁵Hermawan Kertajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing, MarkPlus & Co* (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), h. 15.

¹⁶Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedh Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Grafindia Pustaka Utama, 2013), h. 4.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Definisi strategi menurut beberapa ahli :

1. Penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang perusahaan, ditetapkan nya aksi dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
2. Pola, sasaran, tujuan dan kebijakan atau rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang akan dijalankan oleh perusahaan, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan.
3. Menentukan kerangka kerja dari aktifitas bisnis dan memberikan pedoman untuk mengkoordinasikan aktifitas, sehingga dapat menyesuaikan dan mempengaruhi lingkungan yang selalu berubah, strategi menggambarkan dengan jelas lingkungan yang diinginkan oleh perusahaan dari jenis organisasi seperti apa yang hendak dijalankan.¹⁷

B. Pengertian Pemasaran

Istilah pemasaran muncul pertama kali sejak kemunculan istilah barter.

Proses pemasaran dimulai sebelum barang-barang diproduksi dan tidak berakhir dengan penjualan. Pemasaran salah satu kegiatan penting dalam dunia usaha, pemasaran merupakan pendorong untuk meningkatkan penjualan sehingga tujuan perusahaan tercapai. Pengetahuan mengenai pemasaran menjadi penting bagi perusahaan pada saat di hadapkan pada beberapa permasalahan, seperti menurunnya pendapatan perusahaan yang disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen terhadap suatu produk sehingga

¹⁷Mudrajat Kuncoro, *Strategi : Keunggulan Kompetitif*, (Jakarta: Erlangga, 2005), h. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

mengakibatkan melambatnya pertumbuhan perusahaan. Menurut Kothler, *marketing* (pemasaran) adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran (*exchange*).¹⁸

Pemasaran melebihi fungsi bisnis apapun, berurusan dengan pelanggan. Menciptakan nilai dan kepuasan pelanggan adalah inti pemikiran pemasaran modern dalam praktik. Pemasaran adalah pemenuhan kepuasan pelanggan demi suatu keuntungan. Dua tujuan utama pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior dan memperthankan pelanggan saat ini dengan memberikan kepuasan. Usaha pemasaran yang keras menentukan suksesnya perusahaan manapun, kecil maupun besar, pencari laba atau nirlaba domestik atau global. Banyak orang mengira pemasaran hanya sekedar penjualan dan periklanan. Namun, sekarang pemasaran harus dipahami tidak dalam pengertian lama “*katakandan jual*”.

Tetapi dalam pengertian baru yaitu “*memuaskan kebutuhan pelanggan*”. Jika pemasaran memahami kebutuhan pelanggan dengan baik, mengembangkan produk yang mempunyai nilai superior, dan menetapkan harga, mendistribusikan, dan mempromosikan produknya dengan efektif, produk-produk ini akan terjual dengan mudah. Jadi penjualan dan periklanan hanyalah bagian dari “*bauran pemasaran*” (*marketing mix*) yang lebih besar satu set perangkat pemasaran yang bekerja bersama-sama untuk mempengaruhi pasar.

¹⁸ Fredy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif*, (Penerbit: PT. Gramedia Pustaka Utama), h. 18.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Pemasaran juga dapat diartikan suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.¹⁹

C. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Dalam aktivitas pemasaran, setiap perusahaan berusaha untuk menetapkan strategi pemasaran dan target market-nya. Aktivitas pemasaran tersebut dimulai sejak memproduksi suatu produk sampai produk tersebut diterima oleh pelanggan.²⁰

Unsur-unsur utama dalam strategi pemasaran adalah empat P dalam pemasaran : *Product* (produk), *Place* (tempat), *Price* (harga), dan *Promotion* (promosi). Keempat faktor ini saling memperkuat dan jika terkoordinasi dengan baik akan meningkatkan daya tarik penjualan suatu produk dan jasa.

Manajer perusahaan harus memadukan faktor-faktor tersebut untuk memaksimalkan pengaruh produk atau jasanya terhadap pelanggan. Keempat faktor tersebut harus mendukung citra produk atau jasa perusahaan dimata calon pelanggan. Peritel yang telah lama beroperasi mengatakan “Tidak ada alat-alat modern seperti pengendalian persediaan terkomputerisasi titik penjualan (*point-of-sale*) yang dapat menggantikan kebutuhan wirausahawan untuk mengenali pelanggannya dan menerjemahkan nya menjadi bauran barang-barang.”²¹

¹⁹Thomas W. Zimmerer, Norman M.Scarborough, dan Doug Wilson, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 5-7.

²⁰ Fredy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif*, (Penerbit: PT. Gramedia Pustaka Utama), h. 21.

²¹ Thomas W. Zimmerer, Norman M.Scarborough, dan Doug Wilson, *Op. Cit*, h. 413.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Lamb, Hair, dan Mc Daniel (2006) menjelaskan bahwa bauran pemasaran adalah strategi produk, promosi dan penentuan harga yang bersifat unik serta dirancang untuk menghasilkan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pasar yang dituju.²²

1. Product (Produk)

Produk itu sendiri merupakan elemen yang sangat penting dalam pemasaran. Produk adalah barang atau jasa yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan konsumen. Produk dapat mempunyai bentuk, atau dapat berupa jasa tanpa bentuk fisik.²³

Produk berjalan melalui berbagai tingkat pertumbuhan. Untuk itu perlu melakukan survei yang mendalam akan kebutuhan konsumen dan siapa yang menjadi pasar utama untuk perusahaan.²⁴

2. Place (Tempat)

Tempat menjadi semakin penting karena pelanggan semakin mengharapkan layanan dan kenyamanan yang semakin memuaskan. Menempatkan suatu produk pada outlet yang sesuai dan memerlukan kepastian dan mengenai sejenis aktivitas yang keseluruhannya berkaitan dengan bagaimana menyampaikan produk tersebut dari produsen ke konsumen.

Place atau pola distribusi menentukan keberhasilan sebuah pemasaran, untuk mendorong penjualan melalui distributor dapat

²² Fredy Rangkuti, *Looc. Cit* , hal 21.

²³ Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough, dan Doug Wilson, *Op. Cit*, h. 413.

²⁴ Hj. D. Made Dharmawati, S.Pd, M.M, *Kewirausahaan*, (Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), h. 102.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dilakukan dengan memberikan diskon khusus, bonus, kontes, dan periklanan.

3. Price (Harga)

Harga mempengaruhi baik penjualan maupun keuntungan, dan tanpa harga yang benar, penjualan dan keuntungan akan mendapatkan kesulitan. Kebijakan harga dapat dilakukan pada setiap level lembaga yaitu kebijaksanaan harga oleh produsen,. Harga disini adalah harga yang sesuai dengan jasa yang dijual perusahaan, karena pelanggan sendiri sudah mempunyai persepsi harga setiap barang jasa yang mereka beli.

4. Promotion (Promosi)

Promosi menyangkut baik periklanan maupun penjualan secara pribadi. Tujuannya adalah menginformasikan dan membujuk pelanggan. Iklan mengomunikasi manfaat barang atau jasa kepada calon pelanggan melalui media massa. Penjualan secara pribadi melibatkan seni membujuk dalam penjualan dengan dasar tatap muka. Dengan promosi yang baik dan tepat barang atau jasa yang dihasilkan akan dikenal oleh pelanggan. Strategi promosi harus dilakukan dengan baik, baik itu pemilihan media, waktu tayang, sehingga informasi ini tepat pada pelanggan yang dituju. Promosi ini termasuk kegiatan advertising, personal selling, promosi penjualan, publicity yang kesemuanya oleh perusahaan dipergunakan untuk meningkatkan penjualan.

D. Strategi Pemasaran dalam Islam

Kata Strategi dalam bahasa arab adalah assary attijyah dan kata pemasaran dalam bahasa arab adalah attasyuq. Pemasaran sendiri adalah salah satu bentuk muamalah yang membenarkan dalam islam, sepanjang dalam proses tranksaksinya terpilih dari hal-hal yang terlarang dari ketentuan syariah.²⁵

Pemasaran dalam pandangan islam merupakan suatu penerapan disiplin strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Ide mengenai Pemasaran Syariah ini sendiri di kemukakan oleh dua orang pakar dibidang pemasaran dan syariah. Mereka adalah Hermawan Kertajaya, salah satu dari lima puluh orang guru yang telah mengubah masa depan dunia pemasaran bersama-sama dengan Philip Kotler, dan Muhammada Syakir Sula, salah satu dari enam pemegang gelar profesional ahli Asuransi Syariah juga CEO Btasa Tazkia sebuah Konsultan Syariah yang cukup dikenal dikalangan perbankan dan Asuransi Syariah.

Mereka memberikan definisi untuk Pemasaran Syariah (*Marketing Syariah*) adalah sebagai berikut : “*Marketing Syariah* adalah sebuah disiplin strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan values dari satu insiator kepada *stakeholder*-nya, dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalaah islam.”

Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula memberikan syariah Islam dua tujuan utama *Marketing Syariah* atau Pemasaran Syariah, yaitu :

²⁵Herman Kertajaya dan M. Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), h. 25.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Me-market-kan syariah

Dimana perusahaan yang pengelolaannya berlandaskan syariah islam dituntut untuk bisa bekerja dan bersikap profesional dalam dunia bisnis. Juga dibutuhkan suatu program pemasaran yang komprehensif mengenai nilai dan *value* dari produk-produk syariah agar dapat diterima dengan baik, sehingga tingkat pemahaman masyarakat yang masih memandang rendah terhadap diferensiasi yang ditawarkan oleh perusahaan yang berbasiskan syariah.

2. Men-syariah-kan *Marketing*

Dengan mensyariahkan *marketing*, sebuah perusahaan tidak akan serta merta menjalankan bisnis demi keuntungan pribadi saja tetapi juga karena usaha untuk menciptakan dan menawarkan bahkan dapat merubah suatu *values* kepada para *stakeholder* utamanya (Allah SWT, konsumen, karyawan, pemegang saham. Sehingga perusahaan tersebut dapat menjaga keseimbangan laju bisnisnya dan menjadi bisnis yang *sustainable*.²⁶

Ada 4 karakteristik yang terdapat pada syariah marketing, yaitu :

a. Ketuhanan (*rabbaniyah*)

Salah satu ciri khas pemasaran syariah adalah sifat nya yang relegius. Jiwa seorang syariah marketer bahwa hukum-hukum syariahyang bersifat ketuhanan merupakan hukum yang paling adil, sehingga akan mematuhi nya dalaam setiap aktifitas pemasaran yang dilakukan. Dalam setiap langkah, aktivitas, dan kegiatan yyang dilakukan harus selalu menginduk kepada syariat islam.

²⁶<http://digilib.uinsby.ac.id/7915/4/bab%202.pdf> 29 Oktober 2019.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Etis (*akhaqiyyah*)

Keistimewaan yang lain dari marketer adalah mengedepankan masalah akhlak dalam seluruh aspek kegiatannya. Pemasaran syariah adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika tanpa peduli dari agama mana pun, karena hal ini bersifat universal.

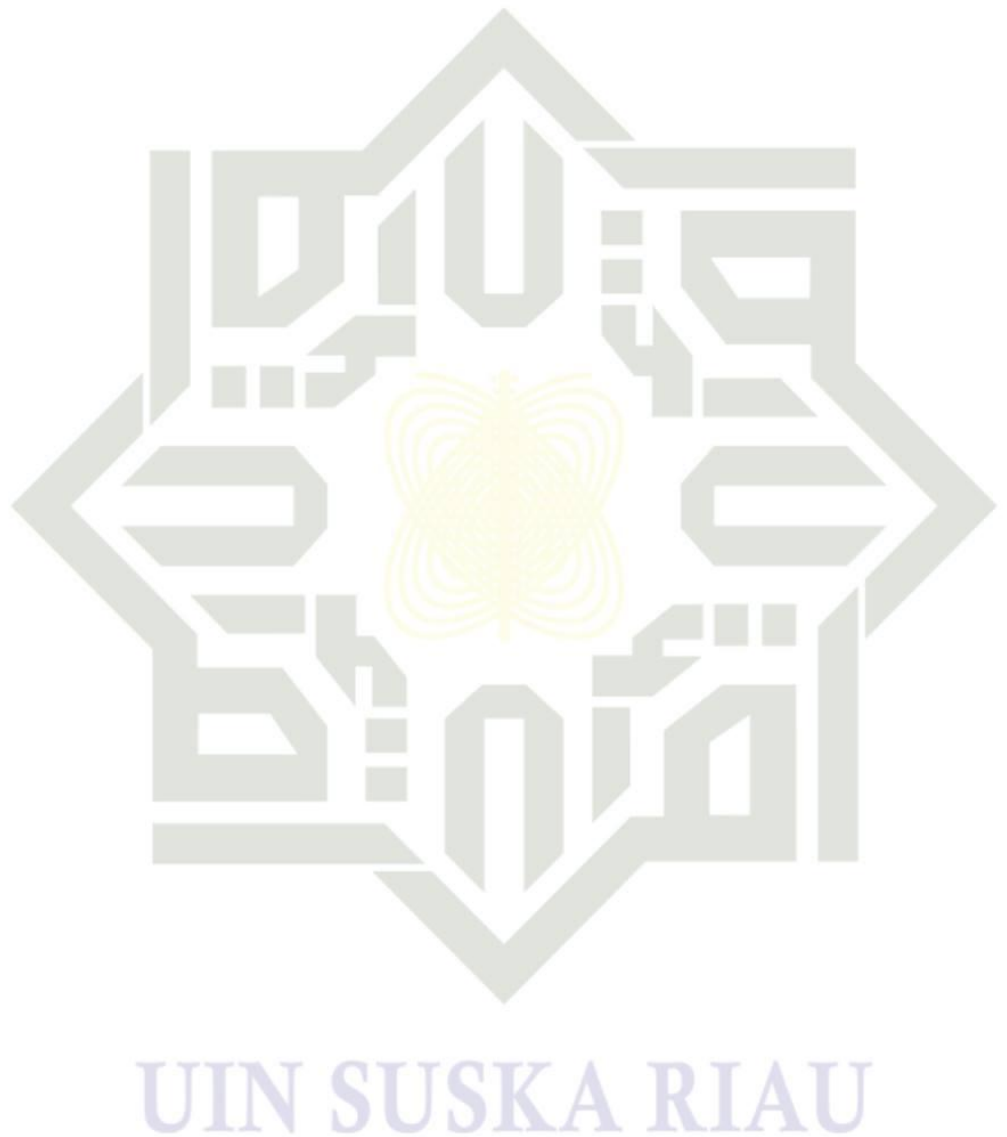
c. Realistis (*al-waqi'yyah*)

Syariah marketing bukanlah konsep yang eksklusif, fanatis, anti modernitas, dan kaku, melainkan konsep pemasaran yang fleksibel. Syariah marketer bukanlah berarti para pemasar itu harus berpenampilan ala bangsa arab dan mengharamkan dasi. Namun syariah marketer haruslah tetap berpenampilan bersih, rapi dan bersahaja apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakan. Sifat realistis dikarenakan pemasaran syariah sangat fleksibel dan luwes dalam tafsir hukum dan implementasinya terhadap pemasaran konvensional.

d. Humanistik (*insaniyyah*)

Keistimewaan yang lain adalah sifatnya yang humanistik universal. Pengertian humanistik adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat keahliannya dapat terkekang dengan panduan syariah. Syariah islam adalah syariah humanistik, diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa memperdulikan ras,

warna kulit, kebangsaan, dan status. Sehingga syariah marketing bersifat universal. Marketing syariah yang humanistik diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa menghiraukan agama, suku, ras, warna kulit, kebangsaan, dan status.²⁷



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

²⁷ M. Nur Rianto Al-Arif, *Op. Cit*, h. 22.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari data yang telah penulis kemukakan dalam bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan:

1. Strategi yang dilakukan Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru dalam memasarkan produk tabungan Simpel iB sudah terlaksana. Hal ini terlihat dengan strategi yang dijalankan oleh bank yaitu adanya kunjungan ke sekolah-sekolah, media sosial alat untuk memasarkan produk tabungan Simpel iB berbentuk iklan, menyebarkan brosur ke sekolah-sekolah, website, dan pelayanan.
2. Kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Tabungan Simpel iB yaitu pesaing, kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung, kurangnya jaringan kantor Bank BRI Syariah., kurangnya pengetahuan pemahaman produk perbankan syariah.

B. Saran

Sebagai bahan masukan kepada Bank BRI Syariah dalam memasarkan produk tabungan Simpel iB maka penulis memberikan beberapa saran yaitu :

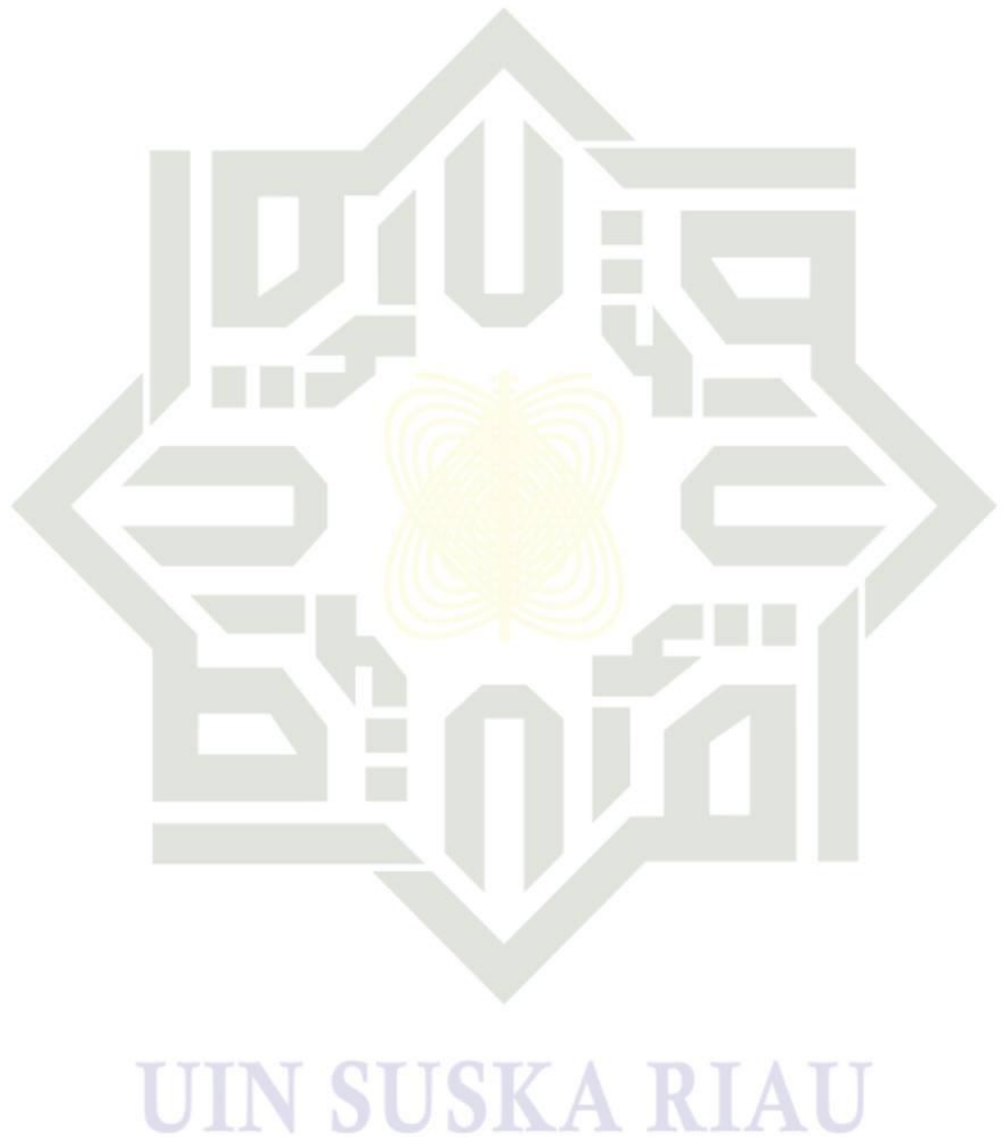
1. Bank BRI Syariah agar tetap eksis dalam memasarkan produk tabungan Simpel iB agar generasi muda yang akan datang semakin gemar untuk menabung, meningkatkan mutu produk-produk Bank BRI Syariah Kantor

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Cabang Pekanbaru agar dapat bersaing dengan produk-produk semua bank syariah dan juga bank konvensional,

2. Menambah jaringan kantor Bank BRI Syariah agar memberikan kemudahan dan kenyamanan pada nasabah yang ingin menabung.





DAFTAR PUSTAKA

- Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Bank Indonesia, 2006
- Dahlan Siamt, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2001
- Dokumentasi PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah iB Kantor Cabang Pekanbaru
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2013
- Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif*, Penerbit : PT Gramedia Pustaka Utama
- Gatot Rio Saputro, AOM (Account Officer Micro), Wawancara, tanggal 13 November 2019
- Herman Kertajaya dan M. Syakir Sula, *Syariah Marketing*, Bandung : Mizan Pustaka, 2006
- Hermawan Kertajaya, Muhammad Syakir Sula: *Syariah Marketing, MarkPlus & Co* , Bandung : Mizan Pustaka, 2006
- Hj. D. Made Dharmawati, S.Pd, M.M, *Kewirausahaan*, Depok : PT RajaGrafindo Persada; 2016
- <http://digilib.uinsby.ac.id/7915/4/bab%202.pdf>
- <http://www.bankbrisyariah.co.id>
- <http://www.brisyariah.co.id>
- <https://www.cermati.com>
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Kuangan Lainnya*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002
- M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010
- Mudrajat Kuncoro, *Strategi : Keunggulan Kompetitif*, Jakarta : Erlangga, 19 Juni 2005
- Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2017

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta dilindungi UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Nuung Gusti Rahayu, BOS (Branch Operation Supervisor, Pt. Bank Bri Syariah)
Wawancara, tanggal 13 November 2019

Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, Bandung: Alfabeta, 2012

Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough, dan Doug Wilson,
Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Jakarta : Salemba Empat, 2008

Warkum Sumitro, *Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait BMI dan Takaful di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002



UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

**PENGESAHAN
PERBAIKAN LAPORAN AKHIR**

Laporan akhir dengan judul **STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR PADA BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU**, yang ditulis oleh:

Nama : **WIDIA SASA ANGELA PUTRI**
 NIM : 01626204369
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 26 Desember 2019
 Waktu : 08.00 WIB
 Tempat : Ruang Peradilan Semu Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 Desember 2019
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Drs. Heri Sunandar, MCL
 Sekretaris
Asmiwati, Dra. MA
 Penguji I
Hairul Amri, M.Ag
 Penguji II
Nuraidah, M.Ag

Kepala Subbagian
 Administrasi Umum dan Keuangan

Eri Surianto, SH.I
 NIP. 19670218 199303 1 006



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARI'AH AND LAW

Jl. H.R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Simpang Baru Panam Pekanbaru 28293 PO. Box 1004 Telp. 0761-561645
Fax. 0761-562052 Web.http://fasih.uin-suska.ac.id,E-mail : fsihuinriau@gmail.com

Nomor : Un.04/F.I/PP.00.9/3122/2019
Sifat : Biasa
Jamp. : 1 (Satu) Proposal
Hal : **Mohon Izin Riset**

Pekanbaru,29 Maret 2019

Kepada
Yth.Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
Provinsi Riau

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama : WIDIA SASA ANGELA P
NIM : 01626204369
Jurusan : Perbankan Syariah D3
Semester : VI (Enam)
Lokasi : BRI Syariah Kantor Cabang Arifin Ahmad, Pekanbaru

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul
:Strategi Pemasaran Tabungan Simpanan Pelajar Bri Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai
tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan
memberikan izin guna terlaksana riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

a.n. Rektor
Dekan



Dr. Des/ H. Hajar., M.Ag
NIP. 19580712 198603 1 005

Embusan :
Rektor UIN Suska Riau

UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nunung Gusti Rahayu

Jabatan : Branch Operation Supervisor

Menerangkan bahwa :

Nama : Widia Sasa Angela Putri

NIM : 01626204369

Dari Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Jurusan D3 Perbankan Syariah telah melakukan kegiatan riset (penelitian) berupa wawancara tentang **Strategi Pemasaran Tabungan Simpanan Pelajar pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru** yang beralamat di Jl.Arifin Achmad No.7-9 Pekanbaru. Adapun kegiatan riset ini dilakukan pada bulan November 2019.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan benar untuk di pergunakan sebagaimana mestinya. Terimakasih.

Pekanbaru, 13 November 2019

Nunung Gusti Rahayu
NIP.

UIN SUSKA RIAU



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARI'AH AND LAW

Jl. H.R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Simpang Baru Panam Pekanbaru 28293 PO. Box 1004 Telp. 0761-561645
Fax. 0761-562052 Web.http://fasih.uin-suska.ac.id,E-mail : fsihuinriau@gmail.com

Nomor : Un.04/F.I/PP.01.1/5708/2019
Tgl. : Penting
Temp. : -
Tgl. : Pembimbing Skripsi

Pekanbaru, 05 Juli 2019

Kepada
Yth. Dr. Jenita, SE., MM
Dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Sultan Syarif Kasim Riau
Pekanbaru

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Bersama ini kami minta kesediaan Saudara untuk membimbing mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dalam menyusun Skripsi :

Nama : WIDIA SASA ANGELA P
NIM : 01626204369
Jurusan : Perbankan Syariah D3

Kepada Saudara diharapkan membimbing metodologi dan materi skripsi. Sebagai bahannya kami kirimkan proposal penelitian dimaksud dengan judul : "Strategi Pemasaran Tabungan Simpanan Pelajar Pada Bank Bri Syariah Kantor Cabang Pekanbaru"
Demikian disampaikan, terima kasih.

a.n. Dekan

Wakil Dekan I

Dr. Drs. Heri Sunandar, Mel
NIP. 19660803 199303 1 004

Penyusunan:
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



PEMERINTAH PROVINSI RIAU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I & II Komp. Kantor Gubernur Riau
Jl. Jenderal Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39119 Fax. (0761) 39117, PEKANBARU
Email : dpmptsp@riau.go.id

Kode Pos : 28126



182010

REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMTSP/NON IZIN-RISET/20540
TENTANG

**PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET
DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN KTI**

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat Permohonan Pra Riset dari : Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : Un.04/F.I/PP.00.9/2416/2019 Tanggal 19 Maret 2019, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

- | | |
|----------------------|--|
| 1. Nama | : WIDIA SASA ANGELA P |
| 2. NIM / KTP | : 01626204369 |
| 3. Program Studi | : PERBANKAN SYARIAH |
| 4. Jenjang | : DIII |
| 5. Alamat | : PEKANBARU |
| 6. Judul Penelitian | : STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU |
| 7. Lokasi Penelitian | : BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU |

Dengan Ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungan dengan kegiatan ini.
2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini dibuat.

Demikian Rekomendasi ini diberikan agar dapat digunakan sebagaimana mestinya dan kepada pihak yang terkait diharapkan untuk dapat memberikan kemudahan dan membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini dan terima kasih.

Dibuat di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 25 Maret 2019



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :
Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)

DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
PROVINSI RIAU

Tembusan :
Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
2. Pimpinan PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru
3. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BIOGRAFI PENULIS



Widia Sasa Angela Putri, anak ketiga dari empat bersaudara dari pasangan ayahanda Maspar Ali dan ibunda Zulhepi. Penulis lahir di Sitorajo tanggal 16 Juni 1998. Penulis menyelesaikan pendidikan di SD Negeri 021 Sitorajo Kari lulus tahun 2010, SMP Negeri 3 Teluk Kuantan lulus tahun 2013, dan SMA Negeri 1 Teluk Kuantan lulus tahun 2016.

Pada tahun 2016 penulis melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi negeri, tepatnya di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau (UIN SUSKA) Fakultas Syariah dan Hukum pada program studi D3 Perbankan Syariah .

Pada tahun 2019 penulis melaksanakan penelitian dengan judul “STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR PADA BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU” dibawah bimbingan Ibu Dr. Jenita, SE, MM. Alhamdulillah pada tanggal 26 Desember 2019, berdasarkan hasil ujian Fakultas Syariah dan Hukum, penulis dinyatakan “LULUS” dan berhak mendapat Gelar Ahli Madya (A,Md).